

甘家口大厦、王府井百货纷纷拉陈年谈合作

凡客求生遇到店商稻草

与带着上市光环的京东和阿里巴巴相比,经历过疯狂成长的凡客早已退出电商主流阵营。从8月凡客创始人兼CEO陈年携一款专心打造的衬衫重新上路,至今已有3个月,但产品仍未获得期望中的成绩。不过,上周五凡客在甘家口大厦首开线下体验会,火爆的客流让卧薪尝胆的凡客看到了新的曙光。

收获惊喜

凡客的首次线下体验会是配合北京电子商务协会主办的“点击消费”,与北京品牌社区百货甘家口大厦的一次联手。陈年向北京商报记者坦言,之前自己并没有太重视这场线下体验会,公司起初只是想带几件衣服展示,其实,同样没有太重视的,还有甘家口大厦。因为凡客产品展卖专区被放到了商场地下二层,比超市还低一层的偏僻区域。

不过,首日16时,陈年在微博上发现凡客员工晒出的体验会照片人气不错,并且有200多单交易,这让陈年激动了起来,当即决定去体验会现场看情况。“现场人员介绍,我们的第一批顾客是商场导购,我觉得这是最好的认可,是凡客转型一年的回报。”陈年表示,导购比普通顾客更了解商品质量。

尽管今年以来陈年和他的团队一直



本报记者现场对话凡客创始人陈年

在强调产品的面料和工艺。尽管衬衫等产品倾注了重大精力,但并不好的销售成绩,依然难让凡客重回主流电商阵营。陈年表示,无心的线下体验活动确实给他带来惊喜。以后会在更多线下商场开体验会。

转机初现

让陈年惊喜的还不止这些。在当日的发布会上,包括王府井百货等在内的

传统店商纷纷向陈年抛出了橄榄枝。

见识了凡客产品在卖场的受欢迎程度、听了互联网思维的陈年的侃侃而谈,甘家口大厦总经理韩建国对陈年表示,希望两人能详细谈谈合作。“进场费、扣点都不是问题。”韩建国一语打消了品牌进商场的顾虑。王府井百货相关负责人也约陈年时间,希望促成双方高层面谈。

电商大潮中饱尝失意的凡客,在无

心推出的简短体验会上与急于转型的传统企业碰出了火花。众所周知,受千店一面的行业困局和电商冲击,传统零售的日子今年着实不好过。电商企业时下热衷的O2O似乎给了传统企业盘活门店资源的机会,但是电商平台化趋势越来越明显,做惯了平台角色的传统零售一时恐怕还无法适应新的角色。但是互联网品牌给了传统零售实现差异化的捷径。

曾经辉煌过的凡客,在跌入谷底重头来过的时候,碰到了O2O的大潮。正可谓,失之东隅,收之桑榆。

回到正轨?

“从目前用户口碑看,凡客已经看到了高品质带来的变化。凡客已经走上了正轨。”陈年认为,今年最头疼的是扭转口碑。应该说,陈年和凡客不缺乏互联网思维,但在O2O大潮中,与传统零售的合作,是否能帮助凡客重回市场主流,还充满太多挑战。

比如导购员的培训问题,此次临时充当售货员的凡客客服,取货时会货不对板;比如落地的费用问题。陈年也坦言,短期的临时性落地体验,相应成本还可以承受,权当是营销费用用了,但长期开线下体验店的成本太高。

北京商报记者 吴文治 邵蓝洁/文并摄

Special focus

第十届北京十大商业品牌公益评选启动

主题为“十年:新常态 新征程” 同步开启十项工程

北京商报讯 北京商业领域榜样评选再启程。北京日报报业集团和北京市商业联合会联合主办的2014年度(第十届)北京十大商业品牌评选活动今日正式启动。北京商报记者获悉,本届评选主题确定为“十年:新常态 新征程”,12大业态、在京开业一年以上的商业企业均可以参与此项大型公益评选活动。

今年是北京十大商业品牌评选活

动的第十年。十年间,这项评选活动见证了北京城市消费规模跃居全国首位;见证了品牌多元化下的北京商业繁荣;也见证了北京商业品牌走出北京、走向全国乃至全球的进程。据评选活动组委会介绍,本届评选主题中,“十年”代表着回首总结评选活动走过的十年,“新常态”代表流通业告别粗放增长的时代,进入了回归商业本质的新发展时期;“新征程”则代表商业

领域不断创新、锐意进取的明天。

北京十大商业品牌评选活动组委会相关负责人介绍,为了今年十周年的重要节点,组委会将配合推出“十个一”工程,其中包括年度品牌大会、年度商业高峰论坛、年度北京商业发展蓝皮书、品牌经典案例集、十大商业品牌回顾展、十大商业品牌联动促销等。

2014年度北京十大商业品牌评选活动参选品牌范围囊括百货、购物中

心、电商、超市、餐饮、专业店、住宿、物流、家居卖场、生活服务、休闲娱乐、专业卖场等12个业态。评选活动将持续到明年2月。

2014年度北京十大商业品牌评选活动官方网站已经上线,公众可通过北京商网(www.bjbusiness.com.cn)参与投票。活动承办方北京商报社官方微博、微信等平台也将设置话题及投票平台的接入口,让公众多种方式参与评选。

苏宁转让门店试验轻资产模式

北京商报讯(记者 李铎 实习记者 陈克远)面对新的市场环境,家电卖场巨头苏宁换了种活法。苏宁云商日前发布公告称,公司以不低于40万元的价格转让旗下11家门店资产给中信金石。

据了解,苏宁云商此次出让的11家门店分布于北京、常州、武汉、重庆、昆明、成都和西安7个城市。出让交易完成后,苏宁云商将分别租赁11处门店物业用于店面经营,并接受相关项目公司提供的物业服务。苏宁云商方面认

为,采取轻资产运作模式,能让公司持续稳定获得物业的长期经营权。苏宁云商三季度报显示,报告期内营业收入285.22亿元,同比增长15.9%,其中线上平台增速明显,线上实体商品交易规模达84.64亿元,同比增长52.26%。

业内人士指出,“售后返租”的操作手法,可以优化零售商店的物业管理,为实体企业盘活资产,加快资金周转。由于不再拥有物业,一旦项目面临重大升值,企业如果不能以合理价格续租,将给经营带来风险。

大润发便利店进入最后筹备期

北京商报讯 麦德龙、家乐福等零售巨头押宝便利店业态,掀起了行业风潮。有消息称,大润发的便利店也即将亮相。据了解,大润发所开便利店店名暂定“喜士多”云超市,面积约200平方米,商品展示与大卖场、飞牛网打通,现场有2000种商品,通过DM、电子屏、产品手册等展示大润发超市2万种商品,电子屏、PC展示飞牛网20万

种商品。首家门店将于12月中旬在南通开业。

大润发O2O项目负责人袁彬表示:“我们要自建便利、团购、网购体验一体店,现在定名为‘喜士多’云超市。面积为100-150平方米的小店,2000种SKU的快消品满足顾客的即时需求;2万个大润发实体店的商品,可满足顾客和企事业单位定向订购的需求。”

步步高加入供应链金融大军

北京商报讯(记者 邵蓝洁)供应链金融模式从电商烧向实体零售。区域零售连锁商步步高拟投资设立长沙高新区步步高小额贷款有限公司,注册资金3亿元。其中公司以自有资金投资2.25亿元,占注册资本的75%。

步步高公司表示,公司投资设立小额贷款公司,是公司和所属供应商实现互惠互利的有效方式。针对供应商在经营过程中面临的资金回笼时间、资金使用效率不高和靠自身资金的自然流转很难满足资金的正常需求等问题,小额贷款公司设立后,将立足广大供应商的资金需求,及时快速地提供小额贷款的资金支持,满足他们经营资金的快速周转需求,利用小额贷款公司贷款方式灵活的优势,使供应商、其他中小微企业和小额贷款公司实现双赢。

京东创始人刘强东曾表示,沃尔玛全球净利润45%是来自现金流再投资的收益,真正每个店面卖货的净利润是55%。京东预计十年后70%的净利润将来自于金融业务。



购物中心停车场 隐形吸金场

让每一寸面积实现利益最大化是购物中心运营的理想状态。坪效偏低的停车场曾是购物中心的心病,但如今,停车场的作用不仅是泊车,合理的车位配比、运营策略和相关设施服务的优化,不仅能让购物中心增加收入、提升体验,甚至能够成为竞争中的有力砝码。

演变的停车位

购物中心停车场车位配比

(个/100平方米)

0.92

1991-1999年

1.03

2000-2009年

1.37

2010-2014年

一个设计合理、泊位充足、拥有良好管理的停车场能为购物中心带来更多的人流及商机。根据国际惯例,每100平方米商业建筑面积提供1个停车位比较合理。近五年修建的购物中心车位配比已达到了1.37个/100平方米。北京、沈阳的购物中心停车场建设较为完备。

坪效考验运营

购物中心停车场坪效



目前,国内商业地产热点城市处于不同发展阶段,呈现参差不齐的状态。在运营收益领域,各地购物中心停车场的坪效偏低,目前仅作为购物中心补充收入来源。如何通过提升客流吸引力和停车场周转率达到消费刺激并提升停车场收益,正考验着购物中心运营团队。

寄生业态频现

作为购物中心的重要配套设施,停车场不单纯承担基本的停车功能,更重要的是与场内商业运营管理形成有机结合。为进一步增加停车场收益,购物中心还充分利用空间和来往车流量,打造停车场多样寄生业态,扩展收益链。



汽车美容

在地下生存的美车堂现有直营店300余家,分布在上海、北京、广州、深圳、南京等各大城市,每年营业额达3亿元。



宠物美容

在上海市环球港地下三层停车场开有一家“麦儿宠物”连锁店,顾客可到店选择宠物美容、宠物美容、购买宠物商品等服务。



广告

停车场传播机构马良传播目前在一二线城市与近2300个商业地产项目的室内停车场合作,在中心城区的市场覆盖率超过80%。

数据来源:RET睿意德中国商业地产研究中心

北京商报记者:刘宇 美编:韩玮

北京国际珠宝交易中心
BEIJING INTERNATIONAL JEWELRY TRADING CENTER
小营珠宝城



争做翡翠白玉黄金钻石低价第一城

北京珠宝第一城

小营珠宝城 终极底价斗宝全城大PK

黄金、翡翠、白玉、彩宝、琥珀、珊瑚、钻石、崖柏终极低价(宝石类商品无损一个月内无条件退货)

黄金卖场千足金饰品免工费每克263元起售;
金条工费五折特惠基础金价+3.5元起售/每克;
一层斗宝展区翡翠白玉精品1—50万元全城大PK,
满色手镯10万元、满色挂件3万元,和田玉籽料挂件1万元;
五层斗宝展区翡翠白玉特卖100元—5万元,白玉平安扣99元,
白银每克5元,银宝戒指49元,彩宝手串10元。



翡翠手镯 10万元



翡翠树叶 3.8万元



翡翠葫芦 13.8万元



白玉籽料如意 1万元



翡翠佛 2000元

这种货好价低的珠宝,只有在小营珠宝城买得到!



翡翠满绿福牌 8万元



翡翠满绿佛 6万元



翡翠满绿树叶 3万元



碧玉发财猪 500元



碧玉手镯 1600元

咨询电话:400 000 1908

商城网址:www.bje.com.cn

地址:北京市朝阳区惠新东街2号

乘车路线:18、62、119、386、419、684路等惠新东街(亚运村小营)下车即是,地铁5号线惠新西街北口站B出口向东300米